

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Кафедра економічної теорії

Кваліфікаційна робота

освітній ступінь – бакалавр

на тему: **«СТАРТАП ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ:
ДОСВІД ТА ПОРІВНЯННЯ СТАРТАПІВ УКРАЇНИ»**

Виконала: студентка 4-го року навчання,

Спеціальності

051 Економіка

Грошенко Дарія Дмитрівна

Керівник Іванова Н. Ю.

Кандидат економічних наук, доцент

Рецензент Бугрова О.О.

(прізвище та ініціали)

Кваліфікаційна робота захищена з оцінкою:

97 (А) відмінно

Секретар ЕК Шинкар З.Є.

«04 » червня 2021р.

Київ – 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	6
1.1. Сутнісна характеристика понять «Знаннева економіка», «Інноваційна економіка», «Креативна економіка».....	6
1.2. Екосистема інновацій.....	11
1.3. Поняття стартапу та його стадії розвитку.....	12
1.4. Місце держави в інноваційному розвитку країни.....	21
1.5. Ризики інноваційного процесу.....	23
Висновки до розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	27
2.1. Аналіз внутрішнього середовища України.....	27
2.2. Аналіз зовнішнього середовища України.....	31
2.3. Успішний досвід українських стартапів	36
Висновки до розділу 2.....	38
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ЕКОСИСТЕМИ СТАРТАПІВ. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ.....	40
3.1. Перспективи українських стартапів.....	40
3.2.Рекомендації для успішного розвитку екосистеми стартапів в Україні	41
3.3. Заходи підтримки екосистеми стартапів у період кризи.....	44
3.4. Приклади та необхідність мережових зв'язків у екосистемах.....	46

3.5. Проблеми неефективних екосистем.....	48
Висновок до розділу 3	50
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54

ВСТУП

Сучасний світ поступово переповнюється високими технологіями і визначальної ваги набуває інноваційна складова. Країни впроваджують новітні продукти, послуги та технології, що піднімає рівень добробуту населення та загальні економічні показники держави.

Проте економіка України залишається на низьких позиціях і погано сприймає науково-технічні нововведення у зв'язку з недостатньо розвинутим виробничим сектором та слабким фінансуванням державою наукових розробок, у зв'язку з значним ризиком, що характерний для інноваційної діяльності та з пріоритетністю витрат, встановлених державою. Формування якісної державної політики з інноваційним спрямуванням є вкрай важливим завданням для становлення економічної незалежності.

Актуальність теми підтверджується також тим, що стартапи з інноваційним напрямом відіграють важливу роль у підвищенні привабливості з точки зору вливання інвестицій у країну. Розвиток малого та середнього бізнесу зі здатністю до створення та використання інновацій позитивно впливає на формування конкурентної переваги України на світовому ринку. Малі підприємства усе частіше починають займати передові позиції у розгортанні інноваційних процесів під час виробництва. Даний сектор національної економіки створює необхідні робочі місця для кваліфікованих кадрів, які здатні до пошуку нових наукових рішень та фінансових ресурсів для майбутніх досягнень в усіх сферах національного господарства та для продовження життєдіяльності готових інноваційних рішень.

Проте зростання значення інновацій у економічній діяльності призводить до змін існуючих стратегій дій, які мають спрямовуватись на підвищення інноваційного потенціалу кожного підприємства. Тому пошук ефективних стратегій та моделей для управління інноваційної діяльності є нагальним питанням, якому необхідні відповіді з метою розбудови розвинутої та конкурентоспроможної економічної системи України.

Мета роботи: обґрунтування доцільності переходу України на інноваційний шлях розвитку економіки з орієнтацією на науково-технічні досягнення та впровадження їх в усі сфери національного господарства, що посилить значення держави на глобальному рівні.

Для досягнення поставленої мети необхідне вирішення низки *завдань*, таких як:

- Аналіз теоретичної основи створення інновацій;
- Розгляд етапів розвитку стартап-проектів;
- Визначення складових частин інноваційного середовища та впливу основних інституцій на становлення та розвиток;
- Визначення впливу держави на інноваційну діяльність;
- Оцінка ризиків інноваційного проекту;
- Аналіз внутрішнього інноваційного становища України та глобальних показників;
- Надання рекомендацій з якісної побудови та розвитку інноваційної екосистеми у країні.

Об'єктом дослідження є інноваційна діяльність.

Предметом дослідження є структура інноваційного стартап-проекту, вплив державних та комерційних інституцій на інноваційну діяльність та стан інноваційної складової в Україні.

Основні методи дослідження в даній роботі – це *порівняльний аналіз* місця України у міжнародних рейтингах інноваційного розвитку, *аналіз* даних про стан інновацій в Україні, *узагальнення* результатів та *формування* рекомендацій щодо усунення виявлених проблем.

Структуру роботи визначають її мета, об'єкт дослідження та завдання, а її *обсяг* складається зі вступу, трьох розділів, висновку та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Сутнісна характеристика понять «Знаннєва економіка», «Інноваційна економіка», «Креативна економіка»

Знаннєва економіка

Економіка знань полягає у зосередженні у людському капіталі знань, як основної сили прогресу. Економіка характеризується динамічним нарощуванням та оновленням знань та здібностей, необхідних у економічних галузях.[3]

Синонімічні поняття, які зустрічаються у літературі є інформаційна економіка, електронна комерція, е-економіка, нова економіка. Усі ці поняття об'єднані навколо процесів обробки, передавання, зберігання та отримання інформації. Але ці порівняння значно звужують та обмежують основний концепт знаннєвої економіки. Використання здобутих знань з подальшим продукуванням конкурентоспроможного стану держав на глобальному рівні. Розвиток високотехнологічних галузей є значним фактором впливу на лідерські позиції на ринку. Для прикладу можна привести США, країні-лідеру притаманний розвиток авіакосмічних, комп'ютерних та фармацевтичних галузей. І кожна з наведених галузей займає третину міжнародного ринку. Важливою особливістю, яка забезпечує такий порядок речей є зростання частки доданої вартості у складі виробленої продукції за рахунок інтелектуальної складової у процесі виробництва.

Поняття знаннєвої економіки було сформовано як наслідок узагальнення закономірностей економічного розвитку за 15-20 років. Підвищення рівню розвитку інформаційних технологій, біотехнологій, медицини, космонавтики, військового оснащення, фінансових інструментів зміцнювало соціально-економічне становище країн. Тобто безпосередній вплив освіти на технологічний розвиток має змогу виводити країни з низьких показників розвитку і захищати від процесів економічної деградації.[2]

Знаннєва економіка, або як початково цей термін був введений «knowledge based economy», є одним із ключових факторів, який впливає на конкурентоспроможність країни на міжнародному рівні. Це не економіка знань, як її помилково трактують, це забезпечення сталого розвитку економіки на основі розбудови інтегральної національної системи стратегічного управління. Система орієнтована на досягнення соціально-економічної конкурентоспроможності держави на міжнародній арені, як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках.

Головним фактором впливу на рівень конкурентоспроможності є людський фактор. У зв'язку з поширенням мережевих управлінських систем виникають і відповідні нові вимоги до якості та ефективності робочої сили, а отже і значимості людського капіталу серед факторів впливу на економічне зростання.

Посилаючись на історичне засідання Європейської Ради 2000 року у Лісабоні, вплив знаннєвої економіки на глобальний розвиток був задокументований. Розробка стратегії на найближчі 10 років включала в себе наступну тезу: «стати найбільш конкурентоспроможною економікою світу, що базується на знаннях». [1, с.225] Значення «економіки, що базується на знаннях» визначається появою наукових досліджень і інноваційних рішень як в економіці загалом, так і бізнесових процесах, поглибленням професійного навчання та удосконаленням системи освіти, що є фундаментом будь-якого розвитку.

Проте, у 2006 році Європейська Рада вирішила дещо змінити напрям дій, визначивши напрям зусиль на інновації та підвищення кваліфікації робітників.

Інноваційна економіка

Інноваційна економіка загалом ґрунтується на рівноцінному використанні як наукових знань, так й інноваційних продуктів з метою подальшого її продуктивного використання на рівні впливу на стан економіки та суспільства. Інноваційний продукт характеризується якісно новою технологією, яка вийшла на ринок і має на меті вдосконалення існуючого складу товарів або ж прорив, який до появи даної інновації ніхто не використовував і не впроваджував.

Існує набір інноваційних рішень у різноманітних сферах з відповідними характеристиками.

Інновація технології:

- Удосконалення або оновлення виробничого потенціалу;
- Підвищення продуктивності праці;
- Енергоефективність;
- Вдосконалення техніки безпеки на виробництві;
- Екологічна свідомість;
- Нарощування прибутків підприємства.

Продукт-інновація – нова або вдосконалена продукція, для прикладу це сонячні батареї, безшумні будильники, гаджети прослідковування ментального здоров'я людини, смарт-подушки.

Процес-інновація:

- Поліпшення виробничих процесів;
- Новітнє виробниче устаткування та методи організації виробничих процесів.

Інновація послуг – набір інноваційних рішень, пов'язаних з якісним задоволенням потреб споживача.

Кадрові нововведення:

- Ефективне функціонування робочих кадрів;
- Розвиток соціально-економічних структур компанії.

Фінансова інновація:

- Новітні фінансові інструменти та технології;
- Отримання прибутку;
- Зниження ризиковості фінансових операцій.

Організаційна інновація:

- Вдосконалення або створення кардинально нового підходу до організації діяльності;
- Поліпшення вмотивованості робітників;
- Орієнтація на креативний підхід працівників до вирішення проблем.

Економічна інновація – вдосконалення фінансової, платіжної, бухгалтерської складової бізнесової діяльності.

Соціальна інновація – орієнтація на покращення соціально-побутових умов, культурної та екологічної складової життя населення.

Проаналізувавши, значну кількість напрямів та сфер, на які поділяється та поширюється інноваційна економіка, її можна охарактеризувати потоком інновацій та технічних оновлень, які використовуються та експортуються з високою доданою вартістю.[6]

Зі сторони практико-орієнтованої зміст інноваційної економіки влучно визначає російський науковець В. Делія: «продукт знаннєвого суспільства, при якому господарства, підприємства, галузі, країни світу розвиваються з допомогою генерації інноваторами інновацій, трансформованих з фундаментальних наук, для отримання надприбутків за рахунок присвоєння інтелектуальної ренти».[5]

Креативна економіка

Початково креативну економіку можна визначити як певну сукупність індивідів та сформованих бізнес організацій, які продукують культурно та інноваційно орієнтовані продукти та послуги. Цей процес відбувається при використанні людьми їхньої творчої уяви, яка і формує цінність тієї чи іншої продукції.

Розроблена концепція була Джоном Хокінсом у 2001 році з метою опису економічної системи, цінність якої прямо залежить від креативного підходу, а не від ресурсів: землі, праці, капіталу. Головним інструментом виступає людський мозок у ролі найбільш цінного економічного ресурсу. А креативність є однією з важливих особливостей, яка і рухає вперед економічний прогрес. Поява креативного підходу до

вирішення різноманітних задач зумовлена здатністю індивіда до вірної та вчасної реакції на новітні рішення, які повсякчас з'являються у процесі розвитку. Тобто основним рушієм креативної економіки є людський потенціал.

Визначає людський потенціал сукупний обсяг людських ресурсів, які були набуті протягом певного періоду: знання, здібності, стан здоров'я, доступ до переліку інформаційних ресурсів. Здатність до ведення економічної діяльності, що охоплює спектр характеристик людини, а саме освіченість, мобільність, здатність до адаптації до нових умов, професійно-кваліфікаційні показники та рівень креативності.

Досліджуючи глибше поняття креативної економіки, процес полягає у розвитку людського капіталу від впливом процесів інтернаціоналізації, інтелектуалізації та креативізації науково-технологічної, соціально-економічної, культурної сфер діяльності суспільства. [7]

Наслідками переймання креативної економіки у сучасний світ є: зростання загального добробуту суспільства, стимуляція до підвищення самоповаги та поліпшення якості життя загалом.

Факторами впливу на розвиток креативної економіки є: попит, рівень доходів споживачів, рівень освіти, рівень розвитку громадського сектору, інтелектуальний капітал, наявність вищих навчальних закладів та комерційних структур.

Американський соціолог-економіст Річард Флорида 15 років тому ввів поняття «креативного класу», тих хто оперує комплексними знаннями та самостійними рішеннями. Як не дивно менша частка «креативного класу» це митці, вчені, журналісти, хоча для них інновації це основна робота. Річард наголошує на більшій частці – лікарях, вчителях, управлінцях, юристах, яким необхідні знання та ті, хто створює смисли.

«Креативний клас» урбаніст визначає локомотивом економічного зростання. Проаналізувавши економічний стан регіонів, він стверджує, що саме становлення креативного класу тягне за собою низку поліпшень: економічне зростання міст, поліпшення умов проживання та зниження нерівності. Наприклад, у місці де жителі

почали прокладати велосипедні доріжки та поставили нову сучасну сцену, згодом було помічено стійке економічне зростання.

Кожен з типів економіки є доповнюючим елементом повноцінної та діючої економічної системи, основною метою якої є інноваційний напрям розвитку. Цей напрям не зможе діяти без теорії та обробки людьми існуючої інформації. Кожна людина має своє сприйняття, бачення, рівень освіченості, що впливає на вихідний результат та рівень креативного та нового підходу до вирішення тих чи інших проблем. Новий продукт, який є результатом даного підходу і є інновацією, яка є основою для становлення та розвитку інноваційної економіки.

1.2. Екосистема інновацій

Під визначенням екосистема інновацій варто розуміти, що це є певною сукупністю відносин всіх елементів сфери інноваційної діяльності, що характеризують сприйняття державою та суспільством інновацій, які визначають ефективність процесу створення та використання інновацій.[8]

Сформована інфраструктура інноваційної діяльності включає в себе інформаційну, правову, фінансову та інноваційну складову. Кожен з складників відіграє базову роль, без якої система не буде відповідно працювати та давати бажані результати.

Роль основних постачальників інноваційних ідей з метою подальшої комерціалізації відіграє наука та похідні від неї технічні співтовариства, вищі навчальні заклади. Венчурні фонди є гарантом залучення фінансових ресурсів у систему та забезпечує створення відповідних бізнес структур з подальшим розвитком підприємства. Важливим пунктом є наявність інфраструктури, яка пристосована до потреб та специфіки інноваційних компаній. Це можуть бути інститути, бізнес-інкубатори та технопарки. Попит на даний сектор продукції, а саме високотехнологічний та той, що підпорядкований стартапам. І одним з вирішальних

пунктів є нормативно-правове забезпечення та всіляка підтримка малого та середнього бізнесу, що створює комфортні умови для інноваційної діяльності.

Одне з досліджень інноваційної екосистеми визначає основні принципи її формування:

1. Принцип децентралізації та балансу інтересів (розподіл процесу управління між державними структурами, інвесторами та інноваторами);
2. Принцип стратегічної спрямованості;
3. Принцип врахування інноваційного потенціалу
4. Принцип взаємодії;
5. Принцип адаптивності (розвиток галузей з подальшою комерціалізацією);
6. Принцип гласності та інформаційної прозорості;
7. Принцип урахування змін;
8. Принцип науковості;
9. Принцип орієнтації на потреби.[9]

1.3. Поняття стартапу та його стадії розвитку

Американський стартапер Стівен Бланк сформував визначення стартапу як «тимчасову структуру, яка спрямована на пошук та реалізацію масштабованої бізнес-ідеї» [8]. Термін «стартап» базується на самому визначенні, де «старт» - це початок та «ап» - це ріст, та описує процес створення нових, інноваційних, креативних продуктів або послуг, які покликані вирішувати проблеми споживачів, задовольняти потреби. Стартап також характеризується коротким терміном реалізації та мінімальними початковими капіталовкладеннями.

Зазвичай використовується класифікація стадій стартап-проекту, яка складається з 5 етапів[10]:

1. Посівна стадія(seed),

2. Стадія запуску(startup),
3. Стадія зростання(growth),
4. Стадія розширення(expansion),
5. Стадія «виходу»(exit).

Призначення посівної стадії у процесі пошуку та формулюванні ідеї проекту. Цей етап супроводжується пошуком інформаційного підґрунтя на тему продукту, ринку, галузі, споживачів; обговорення джерел фінансування та варіантів успішної реалізації. Для можливості переходу на наступну стадію мають бути завершені наступні етапи[10]:

- Формулювання ідеї, яка буде задовольняти потреби споживача, приносити бажаний прибуток та нести інноваційну цінність;
- Наявність чіткого бізнес-плану;

Також цей етап супроводжується прогнозуванням фінансових показників, формулюванням усіх необхідних виробничих потужностей та інфраструктури та розробкою прототипу продукту.

Наступна стадія запуску пов'язана з повноцінною роботою розробників з використанням необхідних ресурсів та забезпечення. Характерною ознакою даної стадії є ретельний контроль за виробництвом та продажами, і у випадку появи проблемних зон, негайного вирішення проблем на початковому етапі. Для інвесторів це є етапом оцінки ефективності проекту і кінцевим рішенням щодо підтримки підприємства. Більша частина стартап-проектів припиняє свою діяльність на цьому етапі, що зумовлено проблемами з якісною реалізацією, фінансуванням, моделлю монетизації проекту або ж не підходящий вибір платформи для діяльності та розвитку.[10]

Стадія зростання показує наскільки підприємство є рентабельним та має перспективи для розвитку. Характеризується етап зростанням як обсягів виробництва

та реалізації, так і збільшенням об'ємів реалізації, що є наслідком зростання фінансових потоків. Виокремлюють певні показники успішного зростання[10]:

- Вищий показник темпу зростання за середній показник зростання економіки у країні. Збільшення темпів зростання ВВП – 5 %, темп зростання проекту – >5%.
- 5 років – є визначальним періодом для стартапу, тобто за цей часовий проміжок проект має перейти на самостійне фінансування, а інвестор у свою чергу очікує на збільшення капіталу, тобто зростання позитивного грошового потоку.

Особливістю на стадії розширення є перехід з форми стартап-проекту у форму компанії, яка розширюється і продовжує займатися підприємницькою діяльністю з метою отримання прибутку. У зв'язку з успішним проходженням попередніх етапів та продовженням діяльності підприємство також отримує нові шляхи до джерел фінансування.[10]

На стадії виходу інвестори повертають вкладені на етапі запуску кошти, завдяки розширенню компанії та збільшенню її безпосередньої вартості і, як наслідок, зростання грошових потоків компанії. Підприємство переходить у форму публічного з супутнім розміщенням акцій на фондовому ринку та продажам часток колишніх інвесторів іншим стратегічним партнерам.[10]

Описані вище стадії розвитку стартапу узагальнено представлені на рис. 1.1, який також співвідносить стадії та рівень прибутковості нової компанії.

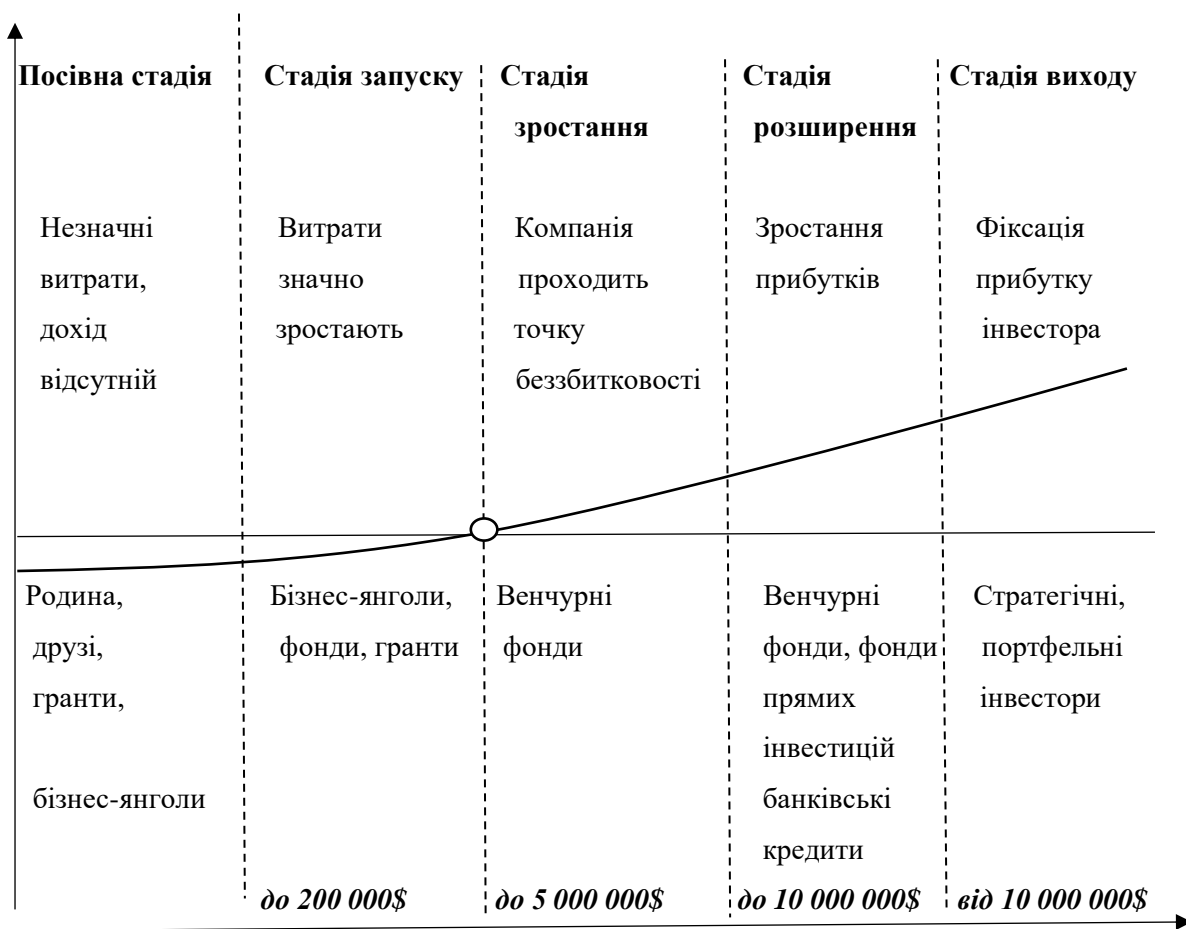


Рис. 1.1. – Стадії розвитку стартапу та їх фінансування

Джерело: [11]

Якщо говорити про життєвий цикл, то це є поділом діяльності стартапу на часові послідовні періоди починаючи з зародження, розробки, створення та кінцевої комерціалізації продукту. Кожен з етапів навантажений відповідним завданням та заходами, які першочергово забезпечують функціонування стартапу. Стислий опис фаз наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Фази життєвого циклу стартапу

ФАЗА1:Пошук, Product / Marketfit			
<i>Етап</i>	<i>Процеси</i>	<i>Фінансування</i>	<i>Результат</i>
0.Ідея	Взаємодія з потенційними користувачами(потреб), визначення каналів продажу, формулювання конфігурації продукту, дослідження потенціалу ринку, пошук однодумців, інвесторів.	Відсутнє	Дорожня карта, план продукту, оцінка ризиків, розуміння потреб клієнтів та каналів продажів.
1.MVP (Minimum Viable Product)	Розробка та втілення прототипу, тестування команди у роботі, аналіз відгуків клієнтів та коригування, підготовка презентацій для потенційних інвесторів	10 000 – 50 000\$ 3F: Family, Friends&Fools (сім'я, друзів і «дурні»)	Ринок, злагоджена команда, перша версія працюючого продукту, перші клієнти та відгуки, стратегія виходу на ринок, офіційна

			реєстрація компанії
2.Product / marketfit (відповідність ринку)	Пошук та підтвердження бізнес-моделі, спілкування з потенційними клієнтами, проведення презентацій та пошук інвестицій, звернення до акселераторів, можливий поворот ідеї – зміна початкової ідеї на більш життєздатну	Повноцінне 200 000 – 300 000\$ (Бізнес-ангели)	Основні показники залучення, підключення та збереження аудиторії, інтерес ринку, конкурентоздатний продукт
3.Traction (Динаміка зростання)	Отримання та обробка реальних ринкових показників, розростання команди, поява клієнтів, продажі, тестування маркетингових каналів залучення клієнтів, відкриття представництв	500 000 – 1 500 000\$ Кошти під розвиток	Штаб-квартира компанії, чіткий процес заробляння грошей, 6 місяців зростання та життєздатності, міцна команда, відпрацьовані канали просування, наявний дохід

ФАЗА 2: Зростання та масштабування			
4.Ріст та зміцнення позицій	Збільшення кількості співробітників, активне зростання, активні продажі, формулювання стратегії масштабування	2 000 000 – 5 000 000\$ (вкладення типу А)	Відпрацьована бізнес-стратегія та бізнес-процеси, створена основа для подальшого масштабування , продажі – 10-ки мільйонів на рік.
5.Масштабування і захоплення ринків	Зміцнення позицій на ринках в якості лідера, створення бар'єру для входу конкурентів, розміщення акцій публічно, повернення вкладень інвесторам	10 000 000\$+ вкладення типу Б	Компанія-лідер з істотною часткою на ринку, впевнене зростання, акціонерне товариство
6.ІРО (Публічне розміщення)	Компанія стає публічною для залучення додаткового фінансування.		

Розроблено автором на основі [12]

Кожному етапу життєвого циклу стартапу притаманний певний тип фінансування та відповідні інституції, які здійснюють процес надання коштів.

Етап ідеї не включає в себе фінансування, а орієнтований на розробку проекту, на пошук ринків збуту, на визначення цільової аудиторії. Тому основними учасниками

цього етапу є саме ідейні натхненники та розробники, на яких і покладена місія створення ідеї для стартап-проекту, який буде налагоджено функціонувати та приносити бажані прибутки засновникам.[12]

Наступний етап розробки прототипу, аналітичної та підготовчої роботи вже потребує вкладених коштів, які будуть джерелами задля якісних процесів на етапі MVP життєвого циклу стартапу. Але даний етап не може залучати повноцінні інвестиційні кошти з фондів або інвесторські кошти з однієї простої причини, що проект ще не має презентації продукту та усіх супутніх розрахунків, які і надаються інвесторам на розгляд. Тому використовуються кошти з F(Family, Friends, Fools), це стосується членів сім'ї, друзів та непрофесійних інвесторів, які люблять вкладати гроші в ризиковані підприємства. З цієї причини останній F призначений для дурнів.[13]

На цьому етапі підприємці реєструють свою компанію за власними коштами. Після цього FFF інвестують у компанію, сплачуючи додаткову ціну за акції. Додаткову ціну називають премією акцій, і це так звані зайві гроші, які отримує стартап. Ця формула дозволяє підприємцям утримувати більшу частину капіталу та бути мажоритарними акціонерами.[13]

Фінансування FFF – це перші інвестиції, які зазвичай отримують підприємці, через те, що ці люди найближчі до підприємців та менш вимогливі в своїх умовах. Кошти від 3F мають плюси та мінуси.[13]

Плюси:

- Для отримання необхідно менше часу та бюрократичної тяганини;
- Підприємець має більше свободи у використанні цих коштів, 3F не контролює витрати;
- Інвестиції FFF викликають довіру до професійних інвесторів (бізнес-ангелів та венчурних капіталістів). Пояснюється це тим, якщо 3F, які добре знають підприємця, вкладають свої власні кошти, то це має вірогідність бути хорошим бізнесом.

Мінуси:

- ЗФ просто приносять гроші без рекомендацій щодо того як вести бізнес;
- Важко боротися з вимогливими ЗФ, тому що зазвичай вони мало знаються на бізнесі;
- У випадку банкрутства та не діяльності проекту ЗФ може взяти на свій рахунок і це призведе то втрати друзів або родинних зв'язків.[13]

Наступні два етапи характеризуються вже запровадженням та початковою діяльністю бізнес-моделі, зверненням до бізнес-акселераторів з метою пошуку коштів на продовження функціонування компанії на ринку. Тому тут в гру заходять бізнес-ангели.

Бізнес-ангели – це приватні неформальні інвестори, які переважно анонімно вкладають кошти в маловідомі молоді компанії і в подальшому очікують зростання їх вартості.

Вони отримали таку назву, тому що, крім них, мало хто наважується вкласти гроші в ризиковані проекти, можна сказати, що бізнес-ангели рятують молодих підприємців і їх компанії, які перебувають у тяжкому фінансовому становищі. Також, окрім фінансів, вони привносять в компанію цінніший вклад – свої зв'язки та досвід у сфері її діяльності і управлінські навички, чого, як правило, не вистачає компаніям на початкових стадіях.[14]

Фаза зростання та масштабування є періодом активних продаж, сформованої клієнтської бази та стратегії розвитку підприємства в умовах конкуренції та відповідної ситуації на ринку. Тому даний етап потребує значних вкладень з боку інвесторів. Існує декілька типів інвестицій – це А,В,С, кожна з яких характеризує певний етап компанії.

А тип – це тип фінансування на основі власного капіталу. Це означає, що компанія забезпечена необхідним капіталом від інвесторів, продаючи акції компанії. Проте

стартапи зазвичай випускають привілейовані акції, які не надають їх власникам права голосу. [15]

Фінансування серії А в основному використовується для забезпечення подальшого зростання компанії. Основними цілями інвестування серії А є досягнення скорішого розвитку продукту та залучення нових ідей. На цій стадії розвитку компанія має намір продовжувати зростання свого бізнесу, щоб залучити більше інвесторів до майбутнього фінансування. [15]

На етапі А найбільші інвестори—це підприємства венчурного капіталу. Зазвичай це фірми, які спеціалізуються на інвестиціях у компанії раннього етапу. Загальне правило полягає в тому, що капітал надається компаніям, які вже приносять дохід, але ще знаходяться на неприбутковій стадії. [15]

Фінансування серії В є другим раундом фінансування бізнесу за рахунок інвестицій, включаючи приватних інвесторів та венчурних капіталів. Раунд серії В, як правило, відбувається тоді, коли компанія досягла певних етапів розвитку свого бізнесу та пройшла початковий етап запуску. Інвестори зазвичай платять більшу ціну за інвестування в компанію, ніж інвестори серії А. Для стартапів та малого бізнесу фінансування може надходити від інвесторів приватного капіталу та венчурних капіталістів, а також з кредитних інвестицій. Пряме залучення капіталу від приватних інвесторів та венчурних капіталістів може вимагати певних обмежень щодо інвестицій, тому що присутній відсоток ліміту капіталу від кожного інвестора.[16]

1.4. Місце держави в інноваційному розвитку країни

Успішний процес розвитку інноваційної економіки залежить від повноцінної реалізації циклу розвитку інновацій, дослідження та розробка інновацій та вихід удосконаленого продукту у масове виробництво. Кінцевою метою є як насичення внутрішнього ринку країни, так і нарощення експортного потенціалу країни. Є низка

прикладів з світового досвіду впровадження та діяльності інноваційної складової у економіці:

1. Радянська – планово командна модель, повністю регульована державними органами;
2. Американська – вільний ринок з законодавчо-нормативним корегуванням зі сторони держави;
3. Європейська – ринкова економіка з вільним перерозподілом ресурсів та помірно втручання держави у інноваційний сектор;
4. Японська – втручання держави у розподіл ресурсів та контроль за інноваційною діяльністю; країна орієнтована на створення індустріальної держави з курсом на сталий розвиток;
5. Китайська – процес перетворення соціалістичної економіки на ринкову з впливом держави на інноваційну діяльність всередині країни.[17]

На розвиток інноваційного середовища впливає інституціональні, економічні, технологічні фактори та і загалом організація усіх підпорядкованих процесів. Важливим пунктом у інноваційному розвитку є соціальна збалансованість та досягнення стабілізації усіх верств населення. Ринкові механізми у економіці країни призводять до переважання застарілих технологій у виробництвах, а не до переорієнтації економіки, що є основним фактором сталого розвитку. Тому у цьому випадку необхідна цілеспрямована інноваційна політика держави.[18]

Проте одним з ключових чинників, який робить можливим перехід країни на інноваційний шлях розвитку є безпосереднє розуміння усіх інноваційних процесів і високий рівень освіченості суспільства, що формує рівень інноваційної культури.

Існує і суто економічний аспект проблеми, це зростаючі витрати на новітні розробки та модернізацію існуючих продуктів на ринку. Проблеми, які виникають у процесі функціонування ринкового типу економіки не є суміжними, а навпаки прямо протилежні до проблем введення інновацій. Існує давня істина, що ринок є анти інноваційним за своєю сутністю. Навіть «ринкові інновації» є перешкодами для появи

технологічних інновацій на ринку. Тому саме державна політика є підтримкою для нових технологій. [18]

У зв'язку з тим, що йде мова про державне фінансування, при прийнятті курсу на інноваційний розвиток необхідно чітко розуміти усі втрати від обраної політики підтримки. Також і ринкова економіка може сприяти інвестуванню у інноваційну сферу з метою отримання прибутків за допомогою механізмів мобілізації фінансових ресурсів.

Умовами формування інноваційного розвитку зі сторони держави є: стимулювання ринкового попиту на інновації, підтримка інновацій у державному секторі, подолання бюрократичного консерватизму державної адміністрації, посилення регіональної інноваційної політики та розширення співробітництва.[19]

Необхідно пам'ятати про відповідне забезпечення науки та фундаментальних досліджень. Це є ключем і до формування нових ідей, і до визначення стратегії економічного розвитку, існування належної інноваційної культури. Підтримка належного функціонування закладів вищої освіти має бути пріоритетним напрямом.

1.5. Ризики інноваційного процесу

Кожна діяльність, яка пов'язана із інноваціями є джерелом ризиків та сама їх і породжує. Це є можливість втрати частини ресурсів витрачених на розробку та реалізацію, недоотримання бажаного прибутку або поява непередбачуваних витрат, які ймовірно з'являться під час виробничо-збутового етапу. [20]

Спираючись на думку професорів Волкова та Денисенка, ризик є атрибутивною ознакою доцільної діяльності суб'єктів господарювання, і сам ризик максимізує корисність покладаючись на креативні управлінські рішення у конфліктних та кризових ситуаціях. [21]

Як зазначає вчений-економіст Гриньов Вадим Федорович можна виокремити деякі ризики, які виникають під час введення інноваційної діяльності:

- помилковий вибір напряму інноваційної діяльності;
- недостатнє фінансування;
- обмеження постачання ресурсами, необхідними для інноваційної діяльності;
- проблемний маркетинговий збут результатів інноваційної діяльності;
- виникнення непередбачених витрат і зниження доходів;
- посилення конкуренції;
- недостатній рівень кадрового забезпечення(неспроможність штатних працівників підприємства самостійно реалізувати інноваційний проект, плинність кадрів, неефективна система мотивування працівників, які задіяні у процесі інноваційної діяльності);
- забезпечення прав власності на інноваційний продукт[20]

Певні явища та події прямо впливають на інноваційний проект з негативної точки зору та є джерелами ризиків.

Акцентуючи увагу на сучасний стан інноваційних процесів в Україні, спостерігається системна неефективність, викликана низкою проблем:

- Відсутність належної взаємодії усіх суб'єктів діяльності: розробники, підприємці, венчурні інвестори, науковці, органи державної влади та представники великого бізнесу, які є потенційними споживачами вироблених інноваційних продуктів;
- Недостатній рівень інтегрованості країни до інноваційних екосистем інших розвинутих країн або країн, що розвиваються; що значно ускладнює процес виходу проектів на міжнародну арену;

- Слабкий розвиток інфраструктури, яка має підтримувати інноваційно орієнтовані підприємства, це є відсутність або значна нестача технологічних платформ, що акумулюють усі варіанти інноваційних проектів та дефіцит компаній, які надають кваліфіковану допомогу та консультацію у питаннях розвитку інноваційного підприємництва;
- Із попереднього ризику витікає ризик із недостатньою бізнесовою компетенцією підприємців та розробників для доведення проекту до інвестиційно привабливого стану, і як наслідок дефіцит інноваційних проектів.

Характеристикою ризику є дуалізм, і стимулююча, і стримуюча сторона. Розпочинаючи інноваційну діяльність, підприємці свідомо ризикують навіть під час процесів пов'язаних із зниженням ризиків. Наприклад, вдосконалення та модифікації власної виробничої бази та необхідного забезпечення, оптимізація збутових процесів. Під час даної діяльності також удосконалюється організаційна структура підприємства, що включає в себе підвищення кваліфікацій працівників, покращення ділового іміджу. На момент повноцінного пристосування інноваційного підприємства до поточного стану ринку, воно здатне до реалізації нових проектів та переходу на нові рівні діяльності. Тому, зважаючи і на перешкоджання ризиків для здійснення інноваційної діяльності, вони є також і фактором, який стимулює господарюючий суб'єкт до отримання переваг на конкурентному ринку. [22]

Висновки до розділу 1

Кожному трансформаційному процесу передують теоретична база, яка забезпечує максимально ефективні дії у тій чи іншій сфері діяльності. Фундаментом для інноваційного спрямування стратегії кожної країни є типи економічного розвитку, які включають знаннєву, інноваційну та креативну складову. Знання – це те, звідки усе нове бере свій початок. Інноваційні рішення з'являються в наслідок вичерпних досліджень та низки науково-технічних результатів. Для того, щоб новітня технологія

була якісно впроваджена і приносила очікувані прибутки необхідний креативний підхід до вирішення проблем. Тобто достатня готовність до виходу з раптових та нестандартних ситуацій, які є очікуваними при відході від стандартів та продукування новітніх продуктів, послуг, технологій.

Так само присутні низки ризиків, які супроводжують будь-яку діяльність. Аспекти недостатнього фінансування, обмеженості ресурсів, поява непередбачуваних витрат та посилення конкуренції на ринку як і негативно впливають на розвиток інновацій, так і стимулюють вихід виробничих процесів та інноваторів на новий рівень. Тобто, знаходячи рішення проблем, які виникають на шляху впровадження інновацій, підприємці продукують наступні інноваційні рішення. Отже, інновації породжують інновації.

Не останнє місце відіграє держава, її підтримка малого та середнього бізнесу, встановлена нормативно-правова база та сприяння інноваційному розвитку з фінансової сторони. Держава є зацікавленою стороною у питанні інноваційності, тому що саме цей шлях допоможе вийти на світовий ринок із статусом високорозвиненої держави, реалізувати стратегію сталого розвитку та продукувати необхідний рівень ВВП задля економічного розвитку країни.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз внутрішнього середовища України

Інноваційне середовище характеризується інноваційною спрямованістю цілей держави та впливом державного апарату на економіку орієнтовану на використання інновацій в усіх сферах виробництва. [23]

Сучасний етап інноваційного розвитку України поєднує у собі як сильні, так і слабкі сторони. Сильні сторони включають показники: створення знаннєвої бази та, як результат, низка наукових досліджень, рівень витрат на комп'ютерне програмне забезпечення у відсотку до загального ВВП, експорт ІКТ послуг до обсягу торгівлі. Орієнтуючись на дані Державної служби статистики, у 2019 році сектор професійної, наукової та технічної діяльності виробили приблизно 3% ВВП. [24]

Проте в Україні на даний момент спостерігається процес деградації інноваційного потенціалу. Державна служба статистики наводить наступні показники, що кількість дослідників за 9 років скоротилась більше ніж в два рази. У 2010 році нараховано 133 744 особи, а у 2019 вже 51 121 особа. [24]

Промислове виробництво займає значну частку у загальному обсязі реалізованої продукції. Станом на 2019 рік в Україні діє 44425 промислових підприємств, що становить 12,5% від їх загальної кількості. Обсяг реалізованої промислової продукції становив 3 248 378,6 млн грн., тобто 34,6% від загального обсягу реалізованої продукції у країні загалом. [24]

Тому, акцентуючи увагу на впровадженні інноваційних рішень саме у промисловому секторі цей крок допоможе підняти рівень загального розвитку інноваційної сфери у країні. Частка кількості підприємств, що впроваджували інновації, такі як нові машини, обладнання та програмне забезпечення у виробництво, в загальній кількості промислових підприємств, склала 13,8%, що є середнім

показником, розпочинаючи з 2000 року. Також за 2019 рік було впроваджено 2318 одиниці нових технологічних процесів. [24]

Витрати промислових підприємств на інноваційну діяльність формуються з витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, що на стан 2019 року склало 72% від загальних витрат, на дослідження та розробки – 21%. Тобто, спостерігається тенденція зменшення витрат промислових підприємств на розробки та дослідження, що несе за собою розширення інноваційного потенціалу кожного підприємства. [24]

На рахунок джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, то 88% усіх витрат вони покривають за рахунок власних коштів, коштами державного бюджету покривається 4% витрат, а інвестори-нерезиденти покривають 0,3% витрат.[24]

Отже, аналіз інноваційної діяльності підприємств у промисловому секторі дає підстави вважати, що кількість підприємств, які впроваджують інноваційні рішення у виробництво та їхній рівень розвитку є доволі низьким. Також за рахунок фінансування інноваційних процесів більшою мірою з власних коштів робить менш можливим якісний розвиток даної сфери.

Проблемами, які спричинюють поточний стан інноваційної складової на промислових підприємствах України є [25]:

1. Неузгодженість діяльності законодавства в інноваційній сфері, невідповідність норм підзаконних актів прогресивним нормам чинних законів, що не забезпечує практичне введення останніх у дію;
2. Непослідовність дій держави у питаннях підтримки інноваційного розвитку суб'єктів господарювання;
3. Зниження інноваційної культури суспільства;
4. Низька ефективність правового захисту інтелектуальної власності;
5. Відсутність прогнозування науково-технічного розвитку.

Фактором, що впливає на велику кількість неінноваційних підприємств є відсутність переконуючих причин впроваджувати інноваційні рішення. Низький попит на інновації, низька конкуренція на ринку, відсутність коштів, зависокі витрати, відсутність кваліфікації у робітників – не грають на руку підприємствам з точки зору орієнтації на інновації.

Загальні тенденції розвитку стартапів в Україні

Сучасний бізнес специфікується на стрімкому поширенні стартап-проектів, які в свою чергу підлаштовуються та задовольняють виклики сучасного суспільства пов'язані також з темпами розвитку НТП. Україна у сфері стартапів знаходиться на початкових стадіях, з порівняно невисоким рівнем конкуренції та слабкою підтримкою держави. Більшість нових ідей знаходять підтримку за кордоном та відносяться до українських стартапів лише формально, через місце народження засновників. [26]

Ухвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року стало важливим кроком для України у формуванні інноваційно орієнтованої економіки. Проте зміст документу не включає механізми фінансування та відповідальних за реалізацію. Стратегія передбачає розвиток стартапів на базі розробок вищих навчальних закладів та наукових інститутів. [27]

Майже кожна країна світу має власні осередки для просування нових ідей.

За даними DealBook of Ukraine 2020 edition (щорічного огляду української індустрії техноінвестицій) у 2019 році загальний обсяг інвестицій в українські технології перевищив позначку в 500 мільйонів доларів США, що є рекордним показником за останні 6 років. Однак більшість коштів отримали кілька глобальних компаній, які використовують Україну як плацдарм для досліджень. [28]

Обсяг інвестицій за 2019 рік в тринадцять разів більше ніж в 2014 році та на 40% вище ніж у попередньому 2018 році. Сумарно за 2014–2019 роки в українські технологічні компанії інвестовано 1,4 млрд. дол., за цим показником Україна виступає однією з найбільш інвестиційно привабливих країн Центральної та Східної Європи [29].

«Na chasi» інтернет-видання, яке спробувало скласти рейтинг найуспішніших стартапів, які стали повноцінними компаніями та тих, які знаходяться ще на стадії залучення інвестицій, таблиця 2.1.

Таблиця 2.1.

10 найуспішніших стартапів України

Назва	Характеристики	Засновники	Вихід на міжнародний ринок
Monobank	Мобільний банк	Д. Дубілет, О. Гороховський	Планують вихід на ринок Великобританії
Petcube	Пристрій для спостереження за домашніми тваринами	О. Нескін, А. Клен, Я. Ажнюк	США, Китай
Terrasoft	Управління бізнес-процесами	К. Костерева, О. Попов	100+ країн світу
Collar	Тренувальний снаряд для тварин	Ю. Синиця	США, Іспанія, Польща, Китай
GST	Охоронні пломби	Д. Казавчинський	70+ країн світу
Live Animations	Товари з доповненою діяльністю	А. Тимошенко, Д. Лапчинський, О. Висоцький	США, Німеччина
DelFast	Електричний транспорт	Д. Тонкопій	Планує продавати українські

			електровелосипеди у країнах Європи та США
Depositphotos	Фотобанк	Д. Сергєєв	192 країни світу
Grammarly	Редагування англомовних текстів	О. Шевченко, М. Литвин, Д. Лідер	США, Канада
Uklon	Виклик таксі через додаток	В. Дятленко	

Джерело: сформовано на основі [29, 30, 31]

Більше половини з вказаних стартапів вже мають ім'я та впізнавані як на українському ринку, так і закордоном.

Український фонд стартапів, який був створений та почав діяти з липня 2019 року є важливим проривом у розвитку української екосистеми інновацій. Бюджет фонду налічує 390 млн. гривень, а гранти для проектів становитимуть від 25 тис. доларів. 2 грудня розпочався прийом заявок на конкурс серед нових ідей незалежними інвестиційними експертами. Усі сфери, крім азартних ігор, алкогольних та тютюнових виробів, військових та ядерних технологій, зможуть приймати участь. Пріоритет залишається за сферами майбутнього: штучний інтелект (AI), медицина, доповнена реальність, фінанси, робототехніка, електронна комерція. На початок 2021 року 2 694 заявки було подано у «Ukrainian Startup Fund», 80+ млн. грн профінансовано в 86 стартапів. [32]

2.2. Аналіз зовнішнього середовища України

Глобалізація та посилення міжнародної конкуренції є підштовхуючими факторами для орієнтації на інноваційний розвиток економіки. Лідерські позиції

країн у категоріях наукових досліджень і розробок, розвитку високотехнологічного виробництва і створення глобальних інноваційних продуктів визначає стратегію успішною для національних економічних систем країн. Розвиток інноваційного потенціалу прямо впливає на збереження безпеки, суверенітету країни та на рівень конкурентоспроможності держави на світовому ринку.

Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», що була схвалена Указом Президента України №5 від 12.01.2015 р., підписання Угоди про асоціацію з ЄС, зобов'язання України щодо досягнення національних Цілей сталого розвитку до 2030 року формують цілісну стратегію України в започаткуванні соціально орієнтованої економіки, що базується на знаннях та інноваціях.[33]

За даними Всесвітнього економічного форуму – «Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2019 р.», Україна посіла 85 місце серед 141 досліджуваних країн, опустившись на дві позиції, порівняно із даними 2018 року. За компонентами під індексу, який характеризує ефективність ринків, Україна посідає 57 місце за ефективністю товарних ринків серед 141 країн, 136 – за ефективністю фінансових і 59 – за ефективністю ринку праці. Готовність до адаптації технологій та інновацій оцінена на рівні 60 місця. При цьому за показником «Ринкові інституції» наша країна посідає 104 місце, а за розвиненістю бізнесу – 85. Серед факторів, важливих для розвитку промисловості, сприятливими є хіба що розмір доступного ринку (за ємністю ринку Україна посідає 47 місце) та освіта (наша країна посідає 44 місце). Проаналізувавши показники під індексів з попереднім роком, спостерігаємо підняття на декілька сходинок на більшості із компонентів, окрім стану фінансової системи та рівня освіти. [23]

Оцінюють інноваційний стан країн індекси: Global Innovation Index, Bloomberg Innovation Index, European Innovation Scoreboard. Дані показники дають змогу оцінити можливості та перспективи розвитку країн посилаючись на статистичні дані. І як результат, визначають місця країн на світових ринках та проводять прогнозування тенденцій інноваційного розвитку.

Індекс інновацій(Global Innovation Index) є сукупністю двох показників:

1. наявність ресурсів та відповідних умов для реалізації інновацій (Innovation Input), що включає в себе інститути, людські ресурси, інфраструктуру, розвиток бізнесу та загалом внутрішнього ринку країни;
2. наявність вже досягнутих практичних результатів діяльності інноваційних рішень та підприємств (Innovation Output): розвиток технологій і економіки знань, креативної економіки.

Підсумовуючи, індекс є співвідношенням витрат та результатів, що дає змогу оцінити рівень ефективності затрачених зусиль у сфері розвитку інновацій. [36]

Отже, у звіті від щорічного Global Innovation Index 2020 Україна зайняла 45 місце з 131 досліджуваних, покращивши свої позиції порівняно з попереднім роком на 2 позиції. Але зайняла друге місце серед країн з рівнем доходу нижче середнього. Україна має високі показники серед країн з низьким рівнем доходу у шести із семи позицій: інституції, людський капітал та дослідження, інфраструктура, розвиток бізнесу, знання, технологічні результати та креативні результати. Але позиція розвитку ринку є нижче середнього.

Загалом найкращим показником є – знання та розвиток технологій, на 25-му місці.

Слабкими сторонами України були зазначені: політична стабільність, бізнес-середовище та рівень інвестицій.

За даними американської медіа-компанії Bloomberg, які проводять власні дослідження та публікують рейтинги інноваційності економік світу перед Всесвітнім економічним форумом у Давосі, Україна посіла 56 місце із 60 проаналізованих країн та опустилась на три позиції порівняно з минулорічним рейтингом. До індексу входять сім груп показників: інтенсивність досліджень і розробок, виробництво доданої вартості, продуктивність, щільність високих технологій, ефективність вищої освіти, концентрація досліджень, патентна активність.

Україна отримала найменше балів за високотехнологічну щільність та патентну діяльність. [24]

Беручи до уваги показники з European Innovation Scoreboard за 2019 рік, Україна зайняла позицію «Інноватора, що формується» разом із Румунією та Болгарією.

Аналітика EIS за наявними компонентами зазначає, що в Україні сприятливе середовище для інновацій та зайнятість є найсильнішими інноваційними аспектами. Україна має високі показники серед зайнятості у наукомістких видах діяльності, інноваційних витратах поза R&D та експорті наукомістких послуг. Фінанси та підтримка, дослідницькі системи та інтелектуальні активи є найслабшими інноваційними показниками.

Економічні показники є на рівні доволі низького середнього показника по ЄС, включаючи ВВП на душу населення, частку зайнятості у виробництві, в сферах послуг. Середньорічний ріст ВВП є на середньому рівні з ЄС.[25]

Компанія StartupBlink випустила звіт Startup Ecosystem Ranking за 2020 рік. Порівняно з минулим роком, Україна підскочила на дві позиції до 29-ї, потрапивши до 30 найкращих екосистем у всьому світі.

Київ виріс на 2 місця до 32-го місця у світі, діставшись до 10 найкращих європейських міст. Загалом українська екосистема стартапів включає 7 міст, серед яких Львів, Одеса, Харків та Тернопіль. Однак жодне місто не увійшло в топ-300 за даними рейтингу. [42]

У звіті зазначається, що українська система стартапів надихаюча. Попри економічні труднощі протягом декількох років, Україні вдається створювати масштабні технології.

Причиною успіху країни, згідно з опитуванням, є талант українських людей, які користуються попитом у багатьох іноземних компаніях.

США лідирують у рейтингу країн, а Великобританія, Ізраїль та Канада посіли чотири найкращі позиції. Україна випереджає Тайвань, Португалію та Болгарію, але відстає від Австрії, Польщі та Чехії. [42]

За даними Світового банку 2020 року рейтинг Ведення бізнесу (Doing Business) оцінює легкість власне ведення бізнесу та формує рейтинг порівнюючи країни між собою. Аналізуючи стан ведення бізнесу оцінюються прийняті нормативно-правові акти, відгуки підприємців про дію останніх. Рейтинг відіграє важливе значення під час прийняття рішень інвесторами про доцільність інвестицій в країну.

У 2020 році, порівняно з попередніми роками, Україна посіла 64 місце серед 190 країн, піднявшись на сім позицій. Даний результат є непоганим, але нижчим за результати інших країн пострадянського простору. Передуює Литва на 11 місці та останньою є Білорусь – 49 місце.[43]

Зміни у позитивну сторону стосуються половини показників, які аналізуються при створенні рейтингу.

Україна зробила важливий крок у:

- Спрощенні отримання дозволів на будівництво: вартість пайового внеску зменшилась та удосконалилась онлайн-система;
- Підключенні до електромереж: підвищилась надійність енергопостачання та спростились умови отримання енергії;
- Реєстрація власності: підвищення прозорості при управлінні земельними ресурсами;
- Захист міноритарних інвесторів: глибше розкриття даних про операції компаній;
- Міжнародна торгівля: спрощення процесу сертифікації;
- Отримання кредитів: створення державного кредитного реєстру.

В свою чергу негативне значення отримали позиції: реєстрації бізнесу, забезпечення виконання контрактів, оподаткування та процес вирішення питань неплатоспроможності.[43]

2.3 Успішний досвід українських стартапів

Вихід Grammarly на міжнародний рівень

Grammarly є програмним забезпеченням, яке за допомогою штучного інтелекту відстежує в тексті англійською мовою граматичні, синтаксичні помилки і неправильні вирази з подальшим виправленням їх. Кількість користувачів Grammarly перевищує 20 мільйонів користувачів з усього світу і співпрацює з близько 1000 партнерами, як університетами, так і міжнародними компаніями. [38] Велика кількість користувачів пояснюється високою доступністю редактора. Безкоштовна версія охоплює значний обсяг перевірки текстів, а платна версія вже є розширенням для найточніших виправлень з поясненнями як від викладача.

Засновники стартапу розпочали свою інноваційну діяльність у студентські роки. У 2004 році випустили сервіс для перевірки плагіату MyDropbox, який вже через три роки був викуплений міжнародною компанією Blackboard. Два роки потому у світ вийшов Grammarly, який через десять років був оцінений у понад 1 млрд. доларів. [39]

Аналізуючи стан компанії на даний момент, вона перебуває на другій фазі життєвого циклу стартап-проекту та на етапі масштабування та нарощення, навіть перебільшуючи суму оцінки компанії. Це свідчить про можливий перехід компанії на стадію публічного розміщення та отримання комерційних пропозицій від великих гравців на ринку, наприклад Google, Microsoft, Apple.

Petcube

Petcube з 2012 року розробник інтерактивних пристроїв камер, призначених для переосмислення догляду за домашніми тваринами за допомогою технологій, для підтримки людей на зв'язку зі своїми домашніми тваринами. Інтерактивна бездротова камера для домашніх тварин має відео в реальному часі та вбудований лазерний вказівник, який може розмовляти та грати в лазерні ігри з домашніми тваринами з будь-якого місця за допомогою смартфона, тим самим дозволяючи власникам

домашніх тварин спостерігати, розмовляти та грати зі своїм вихованцем від незалежно від того, де вони знаходяться.

Після 14-ти місячної розробки, проект був опублікований на краудфандинговому сервісі Kickstarter, де проект отримав перші 250 тисяч доларів. Наступного ж року Petcube став кращим українським стартапом, а пізніше кращим і у Європі.

Petcube зібрав загальну суму інвестицій 14,1 млн. дол. США за 12 раундів. Їх останнє фінансування було залучено 1 липня 2020 року з раунду серії А.

Petcube фінансується 15 інвесторами. SOSV та НАХ - останні інвестори. [40]

Фінансування серії А в основному використовується для забезпечення подальшого зростання компанії. Основними цілями інвестування серії А є досягнення скорішого розвитку продукту та залучення нових ідей. Покладаючись на фінансування типу А, була розроблена ітерація - Petcube Play. Нова версія з кращою якістю відео, звуку, лазера тощо. У 2018 році вийшов пристрій Petcube Bites: камера, яка дозволяє кидати їжу для тварин. Petcube не тільки робить камери для домашніх тварин і створює програмне забезпечення, яке підключає їх до Інтернету. Засновники фактично придумали цю категорію, і є світовим лідером у цій галузі. [40]

Для наступного етапу фінансування обговорюється сума у 20 млн. доларів США.

Animal-id

Animal ID є міжнародною платформою для власників домашніх тварин. Проект був запущений в 2011 році як громадська ініціатива, а в 2015 переріс в повноцінний стартап. Зараз платформа Animal ID об'єднує близько 120 тисяч користувачів в 15 країнах. На платформі можна створити профіль домашнього вихованця і завантажити необхідні документи; придбати жетон з цифровим QR-паспортом для пошуку тваринного при його зникненні; побачити ветеринара особливості здоров'я вихованця, а також вести облік його процедур.[41]

Animal ID стала сертифікованою базою домашніх тварин та інтегрувалась в єдину міжнародну базу Europetnet.

У 2019 році українська платформа для власників домашніх тварин Animal ID залучила \$ 500 000 від «бізнес-ангелів» та була оцінена у 5 млн. доларів США. [41] Залучені кошти компанія залучає у нові проекти та для виходу на ринок США. Масштабування на ринок США обґрунтовується тим, що Сполучені Штати Америки більш відповідально ставляться до утримання домашніх тварин.

Висновки до розділу 2

Проаналізувавши як внутрішній, так і зовнішній інноваційний рівень розвитку України, можна зробити висновки про значний потенціал для розвитку, але недостатню підтримку.

Акцентуючи увагу на цифрових показниках, у 2019 році кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю та впроваджували новітні технології або продукти у процесі виробництва становила 29129 підприємства, лише 8% від усього обсягу діючих підприємств на території України.

Щодо промислових підприємств, що займають 12,5% ринку та з обсягом реалізованої продукції 34,6% від загального ВВП, то 13,8% з цих промислових підприємств звертають увагу на інноваційний розвиток.

Аргументувати дану статистику можливо за рахунок низки причин і одна з них це джерела фінансування. Основний обсяг коштів йде з власних коштів підприємства, що звужує можливості до розвитку інноваційного потенціалу. Відсутність мотивації, іноземної фінансової підтримки та недостатня державна орієнтація на інноваційний розвиток країни лише погіршує стан та не зможе в майбутньому вивести Україну на лідерські позиції у міжнародних інноваційних рейтингах.

В середньому по рейтингах інноваційного розвитку та перспективності у цих сферах Україна знаходиться на рівні нижче середнього.

Головними тягарями показників рейтингу донизу є низький рівень підтримки держави, політична нестабільність та практична відсутність фінансування.

Проте майже кожен з досліджених рейтингів відзначає в Україні потенціал до створення інноваційних рішень. Уточнюючи, це достатнього рівня знаннєва база та готові наукові дослідження, людські ресурси з великим прагненням до розвитку, креативними результатами та талантом. Також відзначають гарний стан інфраструктури та доступ до інституцій. Тому для виходу України на рівень інноваційної конкурентоспроможності основою має бути людський капітал та наукові дослідження. Ефективна робота цих напрямів надаватиме Україні можливість до виходу на світові ринки.

Також важливим чинником є сприяння змін у структурі експорту країни. Переорієнтація експорту з сировини та товарів з низькою доданою вартістю на товари з високою доданою вартістю, іншими словами від ресурсної низько технологічної до високотехнологічної інноваційної економіки. Перехід від функції плацдарму для великих підприємств на країну з власним виробництвом та подальшим продажем не сировини та ресурсів, а готових рішень.

Рівень впровадження та появи нових стартапів з кожним роком підвищується, з'являються нові стартапи, але кількість та об'єми компаній не є на рівні показників країн Європи навіть при наявному потенціалі. Як і було зазначено вище, українські стартапи стикаються з проблемами низького фінансування або повною його відсутністю, незрозумілими інвестиційними процесами та непрозорим законодавством, що гальмує розвиток. Іноземні інвестори заперечують доцільність інвестицій пояснюючи це політичною та економічною ситуацією. Створення Українського фонду стартапів є кроком на шляху вирішення проблеми з бізнес-середовищем та частково фінансуванням. Потенційно діяльність фонду стане важелем для довіри до національних розробників.

РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ЕКОСИСТЕМИ СТАРТАПІВ. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ.

3.1. Перспективи українських стартапів

Як вже зазначалось вище стартап-проекти відповідають за інвестиційний імідж цілої країни, де діє проект, що дає змогу реалізувати ідеї. На даний момент найпопулярнішими є стартапи з створення девайсів, ІТ-технологій в Інтернеті, проекти з електронної комерції, а загалом різноманітні методи спрощення роботи та життя. [46]

За даними електронного ресурсу Mind у 2020 році було зафіксовано 14 інвестиційних вливань у молоді проекти, а також 28 публічних угод сума яких перевищує \$100 млн. [50]

Проект Influ2 створений у 2017 році на момент 2020 року вже встиг залучити \$3,4 млн. Основна ідея проекту це створення алгоритму для показу аудиторії лише релевантної та персоналізованої реклами. Технологія використовується такими гігантами ринку як Cisco, Genesys і 2020 року отримала премію за зростання бізнесу на 251% навіть під час COVID-19, що значно вдарило по економіці світу.[50]

Стартап під назвою Liki24 заснований також у 2017 році, але залучив більше – \$5 млн. Сервіс допомагає у процесі пошуку ліків, відповідає за: аналіз цін, наявність препаратів, оптимальний маршрут до аптеки. Проект вже встиг вийти закордон, рік тому платформа запрацювала у Польщі, де стартап продовжуватиме зміцнювати позиції та в майбутньому виходити на ринки інших європейських країн.[50]

Затребуваною платформою є програма, яка відповідає за бронювання столиків та замовлення страв у ресторанах. Розробники даного сервісу Allset українці, які заснували стартап у 2015 році. За 5 років команда встигла залучити \$8,5 млн та поширити використання сервісу у 20 містах США ТА 2000 ресторанах.[50]

Найперше місце серед стартапів по залученим інвестиціям займає компанія Restream, заснована також 2015 року. Сервіс з відеостримінгу, який дозволяє одночасно транслювати відео більше ніж на 30 платформах. Допоміг стартапу розвинути та заростити більше користувачів і пандемія. Навіть Всесвітня організація охорони здоров'я провела на платформі благодійний концерт для підняття настрою на початку пандемії Ковід-19. \$50 млн залучений інвестицій, 300% збільшення місячних переглядів за перше півріччя 2020 року – це досягнення компанії на даний момент та чудовий приклад для інших молодих стартапів та підприємців зокрема.[50]

Отже, спостерігається тенденція серед українських стартапів до створення саме програмного забезпечення та платформ на цій основі, що і користується неабияким попитом як серед інвесторів, так і споживачів. Показові результати наведених компаній і тисяч інших створених українцями надихає і акцентує увагу на тому, що усі перепони можливо подолати. Знайти болі споживачів та усувати їх це лише частина шляху для підприємців. Усе інше залежить від держави, від середовища, від інвестицій та екосистеми, де кожен елемент працює на користь іншому.

3.2. Рекомендації для успішного розвитку екосистеми стартапів в Україні

Стале економічне зростання має власні основні індикатори: динамічний розвиток інноваційного сектору та вихід стартапів на ринок. В Україні інноваційна сфера є вирішальною у багатьох напрямках, тому і є перспективним напрямком. Проте найпершою проблемою, що постає на шляху розвитку є невисокий рівень зацікавленості держави у власних, сучасних проектах. Це змушує новостворені компанії працювати на європейський ринок, де вони мають більші перспективи та можливості стати конкурентоспроможними. Через проблему відсутності замовників в Україні, компанії створюються та працюють з прицілом на Америку, Європу, Азію, де процес залучення інвестицій та пакування ідеї у готовий продукт або послугу є доступнішим.

Заподіяти цим процесам можливо завдяки створеним механізмам та умовам для підвищення результативності підприємницької діяльності. Вищі навчальні заклади можуть відігравати роль менторів, тобто відповідати за формування міждисциплінарних проектних груп, завданням яких буде створення та розробка бізнес ідеї. Цей процес може підпорядковуватись університетам завдяки ґрунтовній теоретичній підготовці як професорських складів університетів, так і студентів.

Наступним кроком є ефективна державна підтримка підприємництва, зазвичай малого, в інноваційній сфері. Державна підтримка та нормативні акти сприятимуть створенню хороших екосистем. Уряд має бути зацікавленим в підтримці та сприянні створенню своїх екосистем, і цього можна досягти безліччю засобів. У періоди кризи, як нещодавня пандемія COVID-19, держава та державний сектор повинні бути ще більше присутніми, втручатися та надавати варіанти рішень для конкретних потреб своєї екосистеми.

Якщо державна політика створює невизначеність, страх і плутанину, це створює токсичне та згубне середовище, де більшість екосистем не зможе існувати та вижити.

Подібним чином бюрократія може зробити підприємництво та перешкоди на початку роботи ще більш вираженими та відлякувати розробників стартапів залишатися в цій екосистемі або взагалі розпочинати інноваційний бізнес.

Крім того, геополітична ситуація в країні відіграє велику роль у розвитку екосистем завдяки логістичним обмеженням та відкритим кордонам. Як приклад такі країни, як Ізраїль, Руанда та Колумбія пом'якшують деякі з цих обмежень, щоб підтримати свою екосистему.[45]

Кроками до повноцінної політики держави у підтримці можуть стати:

1. Страхові системи інвестицій та системи гарантій;
2. Створення та підпорядкування державним органам реєстру об'єктів венчурного інвестування з механізмом утворення та використання коштів;
3. Відповідальність за підготовку менеджерів інновацій, які впроваджуються;

4. Надання гарантій у сфері інтелектуальної власності компаній;
5. Нормативно-правова база для правових відносин у процесі інвестування у інноваційні проекти;
6. Затвердження методології оцінки перспективності науково-технічної продукції за умови комерціалізації проекту.

Необхідність реалізації останнього пункту обумовлена тим, що хоча українські науковці мають перспективні розробки, проте вони не переходять на етапи бізнес-проектів через брак платформ та системних програм для підтримки, для ефективних витрат коштів. Що спричинено, в свою чергу, відсутністю розуміння ведення переговорів всередині бізнесу і сформованої бізнес моделі для зв'язку між науковцями чи науковими інституціями, бізнесом та владою.

Поміж усього іншого існує вагома причина, чому органи місцевого самоврядування у всьому світі докладають зусиль для підвищення своєї локальної екосистеми стартапів. Для того, щоб зробити її невід'ємною частиною своїх планів економічного розвитку. Є багато компонентів для побудови процвітаючої екосистеми, які поєднуються: підприємці, акселератори, наставники, інвестори, уряд, навчальні заклади, корпорації та постачальники послуг.[45]

Щоб усі ці компоненти працювали у взаємодії та підтримували процвітання екосистеми, розробники екосистеми повинні застосовувати певні стратегії.

Першочергово необхідно оцінити стан екосистеми на даний момент часу, поспілкуватись з підприємцями та спробувати з'ясувати проблеми та труднощі, з якими вони стикаються.

Національним та місцевим органам влади було б доцільно створити кращу політику, яка є більш зручною для стартапів. Це включає зниження податків для стартапів, стимулювання, полегшення процесу реєстрації та створення стартапових віз для міжнародних підприємців. Органи місцевого самоврядування, як правило, дуже обережно ставляться до будь-яких своїх кроків, і це має сенс здебільшого. на

кону стоїть вся їх екосистема. Але бездіяльність і надмірна бюрократія лише погіршує вже існуючу ситуацію.[45]

Щоб екосистема процвітала, повинні бути центри запуску, навіть на мікрорівні. Це включає ланцюжки коворкінгу, акселератори та місця для ділових конференцій. Це дозволяє спільноті стартапів працювати разом та процвітати. Хоча і «нова норма», обумовлена коронавірусом, заважає цьому.

Зв'язок із спільнотою - це те, що стартап може використовувати. Не лише як майданчик для продажу продукту або послуги стартапу, але й для пошуку інших ресурсів, які допоможуть стартапу зростати. Це включає наставників, інвесторів, партнерство або навіть просто поради від інших засновників стартапів.

Для екосистем на початковому етапі є дуже важливим фінансування для підтримання життя екосистеми та її функціонування. Якщо інвесторів на ранніх етапах екосистеми не вистачає, уряд повинен зайняти це місце до їх появи. Особливо в кризові періоди, коли запуск є складнішим, розробники стартових екосистем повинні підтримувати засновників стартапів.

Важливо використовувати рекламні інструменти та інформувати увесь світ про екосистему стартапів у країні. Акцентувати увагу на людських ресурсах та проектах, які були реалізовані, досягнення екосистеми: виграні конкурси стартапів чи хакатони, отримані вражаючі раунди фінансування.

Покращення стану екосистеми є вагомим фактором як для приватного, так і для державного сектору. Це допомагає державному сектору в економічному зростанні за рахунок створення робочих місць та податків, а також допомагає приватному сектору, залучаючи більше інвесторів, високоякісні таланти та клієнтів, хорошу базу знань та сприяє розвитку підприємницької культури.

3.3. Заходи підтримки екосистеми стартапів у період кризи

Кризова ситуація є дуже вагомим фактором впливу на розвиток як бізнесу, так екосистем загалом, зростає необхідність впроваджувати зміни, розподіляти ресурси, тому і зростає необхідність слідувати певним принципам.

Стартап-інновації та підприємництво трапляються навіть під час кризи. Насправді, багато хто може навіть сприймати цей час як надзвичайну можливість сприяти зростанню нового розвитку екосистем. Наприклад, можна отримати доступ до більшої кількості звітів про глобальний та регіональний економічний розвиток. У випадку з пандемією, до нової інноваційної карти коронавірусу, яка відображає найкращі країни, які борються з пандемією та сприяють новим подіям в епоху пандемії.[49]

Урядовці та представники державного сектору відіграють набагато більшу роль у розвитку екосистем під час кризи, ніж в звичайні часи. Вони можуть посилити чи погіршити розвиток екосистеми.

Рішення та ідеї, висунуті під час кризи, не слід сприймати легковажно. Це не ситуація, коли можна впровадити етапи випробування стратегій, які працюватимуть у всіх екосистемах.

Також, однією з найгірших речей, яку можливо зробити, - це скопіювати те, що роблять інші країни. Те, що певні дії спрацьовують в одній країні, не означає, що це найкращий варіант дій і це, зазвичай, приносить абсолютно різні результати. Кожна екосистема стартапів відрізняється своїми потребами, розміщенням та потенціалом, і, отже, кроки, які потрібно виконувати відповідно до поточних змін, також потрібно адаптувати до кожного конкретного випадку.[49]

Важливо зрозуміти частку високоякісних стартапів в галузі, які повернуться назад після кризового періоду, наприклад, стартап у конкурентній та прибутковій галузі, як авіація, туризм та гостинність, що відновиться якоюсь мірою.

Кілька способів, які допоможуть підтримати зростання, а не стихійне мислення під час кризи це:

- Полегшення правил;
- Спрощення реєстрації;
- Надання грантів початківцям;
- Організація хакатонів;
- Організація онлайн-подій, де розробники можуть зустрічатися та розвивати нові ідеї;
- Зосередження на можливостях, які створив кризовий період;

Важливо розглядати цей час як величезну можливість для зростання, а не як масштабну кризу.

3.4. Приклади та необхідність мережевих зв'язків у екосистемах

Політика спрямована на розвиток інноваційної екосистеми має покладатись на основні джерела її продуктивності: якість інституцій, якість її учасників та якість зв'язку між ними.

Творці екосистем відіграють значні ролі у створенні мережі підприємців шляхом організації спільної роботи та наставництва для початківців, у розробці інноваційної політики та відповідної інфраструктури у державі.

Для прикладу, Європейський союз проводить відповідні заходи для побудови взаємовигідних зв'язків між стартапами та екосистемами всередині країн. Така глобальна компанія, як Startup Commons займається консультацією розробників екосистем, надаючи ключові знання у цій сфері, ділиться програмними додатками та цифровою інфраструктурою. Європейська ініціатива Startup Europe організовує зустрічі для розробників з метою спільного аналізу міжнародних екосистем та визначення їхніх ключових показників, сильних сторін.[44]

Аспектом, що сприяє активному розвитку інноваційних екосистем є підтримка спільнот. Інноваційні спільноти поєднують у собі: освітні проекти, інноваційні проекти та бізнес-інкубатори.

Процес поєднання суб'єктів екосистем включає в себе використання різноманітних платформ, які на даний момент є доступними. Існує платформа ScaleUp EU, де за допомогою автоматичного інструменту відбувається пошук та підбір партнерів. В подальшому можливе об'єднання партнерів, компаній та інвесторів, що допомагає направленню спільних ідей, розробок та інвестицій у екосистему.[44]

Ініціативи, що відповідають за поєднання суб'єктів екосистем за етапами розвитку та інвестиційними раундами, дають можливість починаючим навчатись у досвідчених підприємців як з малого, так і середнього бізнесу. Україна має контактні пункти з Вірменією.[44]

Профільні центри є відправною точкою для підприємницьких стартапів-єдинорогів, стартапи вартістю понад 1 млрд доларів. Зокрема, понад 90% «єдинорогів» народжуються в глобальних топ-15 центрах запуску. Це вказує на важливість мережових зв'язків та доступу до ресурсів, які можуть просунути стартапи вперед.[47]

Ефективні та зростаючі стартап-екосистеми залучають більше інвесторів та інших динамічних гравців на ринку, які хочуть бути частиною динамічної сили в межах певного швидкозростаючого центру.

Важливим фактором успішного розвитку стартапу є мережа підтримки. Екосистема дозволяє співпрацювати та розвиватися, перевіряти підходи, забезпечувати інвестиції, отримувати доступ до ресурсів і, зрештою, запускати. Ключовою складовою стартових екосистем є ідея обміну знаннями та створення мереж.[45]

Екосистеми запуску - це центри інновацій, які створюють можливості не тільки для підприємців та їх регіону, але й для світового ринку та економіки.

Деякі з найбільш значущих способів, за допомогою яких екосистеми стартапів можуть принести користь економіці[47]:

1. Якісні робочі місця

Варто також зазначити важливість податкових надходжень завдяки високоякісному створенню робочих місць та оподаткуванню вихідними компаніями корпорацій, які приносять велику суму грошей.

2. Запобігання відтоку мозку

Відтік мозку визначається як масовий вихід висококваліфікованої та впливової робочої сили професіоналів та підприємців, які шукають можливості працевлаштування за межами свого регіону. Хоча відтік мозку може відбуватися просто завдяки професіоналам, які шукають нові та більш високооплачувані можливості в інших місцях, масова міграція часто зумовлена фінансовою кризою та відсутністю підтримки чи ресурсів.

3. Поліпшення іміджу країни

Сильна екосистема стартапів може покращити імідж країни та її стратегічну та геополітичну ситуацію, а також позитивно сприяти майбутнім інвестиційним можливостям. Одним із прикладів таких випадків є місто Софія в Болгарії, яке на даний момент знаходиться у 100 найкращих містах для економічного розвитку та технологічних інновацій, хоча не так давно розглядалося як місце для аутсорсингу. Зараз Болгарія є провідним глобальним центром мережевих рішень і може похвалитися створенням понад 2000 стартапів з 2012 року, що приносить із собою багато іноземних інвестицій.

3.5. Проблеми неефективних екосистем

Існують типові проблеми в неефективних екосистемах, до яких можна віднести наступні. Страх перед ризиком або ж ідеї неприхильності до ризику. Це не означає, що підприємці та розробники стартапів не схильні до ризику, усе навпаки. Люди, орієнтовані на бізнес, знають, як розрахувати та зменшити ризики, мають реальні варіанти фінансування та надійні моделі доходів. Хоча оцінка переваг ризику є загальним, складним та багатогранним підходом, загальний консенсус полягає в тому, що країни та особи у країнах мають позитивну кореляцію між схильністю до ризику та особистими доходами.

Проте деякі країни, а особливо посткомуністичні, такі як, наприклад, Болгарія, Грузія, Литва та Киргизстан, мають неоднозначні погляди на підприємців та власників бізнесу, при цьому 50% людей у Грузії погоджуються із твердженням: "Підприємці багатіють, використовуючи чужі роботи".[47]

Такі погляди у суспільстві провокують до сприйняття успішних підприємців не як героїв, а як маніпуляторів системою для отримання власних переваг.

Однією з найбільших проблем, яка є в неефективних екосистемах, це відсутність довіри до мережі. Тип ментальності, коли люди не довіряють іншим, є скритними та менш відкритими зі своїми ідеями, створює ситуацію, коли такі ключові фактори, як пошук співзасновника, стає неможливим. Якщо не ділитись своїми ідеями, неможливо отримати жодних відгуків чи обговорень щодо продукту чи послуги. Це те, що не притаманно здоровим екосистемам.

Дуже практичним аспектом розвитку екосистеми стартапів, який може перешкоджати зростанню це брак капіталу. Інвесторів приваблюють популярні та бурхливі центри інновацій, оскільки вони вже зарекомендували себе та мають налагоджену мережу, яка може сприяти майбутнім стартапам. Оскільки інвестори в першу чергу стурбовані забезпеченням рентабельності своїх інвестицій, їх може бути важче переконати інвестувати в локації або стартові екосистеми, які менш розвинені.

Також одним з найважливіших питань, є відсутність варіантів самофінансування. За даними «Entrepreneur»[48], менше 1% стартапів

забезпечуються фінансування від бізнес-ангелів, тоді як незначні 0,05% фінансуються венчурними капіталістами. Більшість стартапів фінансуються за рахунок власних коштів, позик або підтримки друзів та сім'ї.

Висновки до розділу 3

Підтримка та розвиток екосистеми стартапів це комплексний та багатоскладовий процес. Проаналізувавши стан України у сфері інновацій, було виділено основні рекомендації, зважаючи як на сучасні можливості країни, так і на необхідність підтримки.

1. Створення менторських осередків та платформ для реалізації інноваційних проектів у вищих навчальних закладах.
2. Якісна державна підтримка за допомогою затвердження нормативних актів, що полегшують існування стартапів у країні. До цього належить:
 - Мінімізація бюрократії;
 - Вирішення логістичних питань (відкриті кордони, стартапові візи);
 - Страхові системи для інноваційних проектів;
 - Реєстр інвесторів та їх вкладень;
 - Гарантія захисту інтелектуальної власності;
 - «Чисті» правові відносини;
 - Зниження ставки податків для стартапів.
3. Досконала оцінка сучасного стану екосистем у країні, дослідження проблем, труднощів.
4. Наявність центрів дислокації для розробників та підприємців та об'єднання центрів у глобальні мережі.
5. Перші раунди фінансування за допомогою державних коштів.

Кожен пункт матиме сенс та буде дієвим у комплексі з іншими, тому що це є процесом закладання фундаменту успішної економіки країни.

ВИСНОВКИ

Обґрунтувавши доцільність переходу України на інноваційний шлях розвитку економіки з орієнтацією на науково-технічні досягнення, формується висновок, що інноваційна екосистема, яка включає в себе центри запуску, інвестиційні фонди, державну підтримку є ключовим фактором для країни, що розвивається.

Основою вже інноваційної економіки є потік інновацій та постійне вдосконалення технологій, які використовуються у виробництві сукупного продукту. А основним ресурсом є людський інтелект, який і є ключем.

Функціонування інноваційної економіки можливе також завдяки:

- створенню нових ринків та новітніх ідей, розробок, продуктів на вже існуючих ринках;
- появі нових організаційних форм для компаній і структур;
- діяльності технопарків, бізнес-інкубаторів, майданчики для інноваційної сфери.

Проте, сучасний стан інноваційної економіки в Україні викликаний нестачею коштів на ефективну реалізацію, низьким рівнем розвитку інфраструктури, зношеністю та застарілістю технопарків. Занадто велика кількість фахівців мігрує закордон, в пошуках кращих умов праці. Самостійно підприємства не матимуть змогу вийти на конкурентоспроможний рівень та продукувати інноваційні продукти.

При формуванні екосистеми, з'являється можливість до започаткування якісних стартапів на її основі. Екосистема створює відповідне середовище та підтримує на кожному етапі життєвого циклу стартапу. А підтримка стартапів є комплексним процесом, що передбачає збільшення об'ємів інвестиційної підтримки від держави, організація пільгових умов для нових підприємств, розвиток підприємницької культури, охорона інтелектуальної власності, підтримка з боку нормативної бази та правових відносин.

На даний момент складається ситуація, коли і ринок стартапів, і екосистема стартапів перебуває на зачатковому стані, де рівень конкуренції, порівняно з європейськими країнами, є помірним. Але саме це дає можливість до створення нових інноваційних проектів.

Особливістю українців є те, що потенціал до розвитку малого та середнього бізнесу закладений від народження, тому завдання постає у тому, щоб створити умови або не заважати, не ускладнювати процеси, прибрати бар'єри та Україна отримає цікаві результати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Знаннєва економіка та сталий розвиток: моделювання та порівняння / А. Карпінський, І. М. Васильків, А. Б. Шевців, О. Б. Карпінська / Науковий вісник НЛТУ України, 2015. №4. – с.223-234
2. Бажал Ю. М. Знаннєва економіка: теорія і державна політика. – Економіка і прогнозування. 2003. № 3
3. Федулова Л. І. Економіка знань: Підруч. К., 2009.
4. Балова Н. А. Інноваційні методи підвищення якості функціонування підприємств міського господарства. М.: Стандартиформ, 2011.
5. Краус Н. М. Інноваційна економіка в глобалізованому світі: інституціональний базис формування та траєкторія розвитку: монографія. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. – 492 с
6. Делія В. П. Інноваційна економіка та сталий розвиток: монографія / В. П. Делія. – Балашиха: Де-По, 2011. – 256 с
7. Поснова Т. В. Креативна економіка: сутність, особливості та передумови формування / Т. В. Поснова, О. П. Химорода, Н. А. Тершак // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2018. - №3(2). - С. 81-87.
8. Міждержавна програма інноваційної співпраці держав-учасників СНД до 2020 р.
9. Лановська Г. І. Інноваційна екосистема: сутність та принципи. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 11. С. 257-262.
10. Робул Ю. Управління стартапами [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://imbacademy.com.ua/>
11. Переваги та недоліки інвестицій у стартапи [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ratingfeed.ru/preimushhestva-i-nedostatkiinvesticij-v-startapy/>
12. Бабич М. Стартапи: Життєвий цикл [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://blog.babich.me/2016/03/startup-zhiznennyj-tsikl.html>

13. Passion for Startups, Jokin García Co-founder at Inspiria Consulting, 5 September 2013 “Being from a Big Family Helped Me as an Entrepreneur”. An Explanation of the 3F’s (Family, Friends and Fools). // [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://passionforstartups.com/2013/09/05/fff/#more-436>
14. Стаття О.В. Ульяницької, Т.В. Ярошенко: «Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні»
15. Series A, B, C [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/102015/series-b-c-funding-what-it-all-means-and-how-it-works.asp>.
16. Series B financing [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.investopedia.com/terms/s/series-b-financing.asp>.
17. Національний університет харчових технологій ТОВ “Координаційний центр інноваційної діяльності”, Інформаційна довідка щодо діяльності технологічних парків. – К., 2003.
18. Волошин О.П. Роль держави у забезпеченні інноваційного розвитку економіки / Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — Львів, 2006. — № 570. — С.124-129.
19. Покотилова В.І. Система управління ризиками інноваційної діяльності / В.І. Покотилова // Економіка АПК.- № 2 - 2009 - С. 42-46.
20. Жежуха В.Й. Ризики інноваційної діяльності / В.Й. Жежуха // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 177–182.
21. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
22. Левицька О.О. Ризики інноваційної діяльності: економічна сутність, чинники та методи мінімізації / О. О.Левицька // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – 2007. – Вип. 12, ч. 1. – С. 48-53.

23. Кармишев Ю.А. Інноваційний тип розвитку як фактор динамізації соціально-економічних процесів – Тамбов: ТГУ, 2012. – 68 с.
24. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
25. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 року N 2632-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-17/>
26. Євтушенко В. А. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАП-РУХУ В УКРАЇНІ
TRENDS OF DEVELOPMENT OF STARTUPS MOVEMENT IN UKRAINE / В.
А. Євтушенко, М. М. Кудінова. // Економіка та управління підприємствами. – 2019. – С. 41–45.
27. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 року № 526-р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019- %D1%80#n12](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#n12)
28. DealBook of Ukraine 2020 edition Covering tech investment deals since 2014
29. Стартапи в Україні: як здолати «долину смерті». 2019. URL: https://dt.ua/macrolevel/startapi-v-ukrayiniyak-zdolati-dolynu-smerti-326705_.html (дата звернення: 02.12.2019).
30. Бліц: Які стартапи з України стали найзнаковішими станом на 2018 рік. 2018. URL: [https:// nachasi.com/2018/12/04/startups-which-inspire-us](https://nachasi.com/2018/12/04/startups-which-inspire-us)
31. Бліц: Які стартапи з України стали найзнаковішими станом на 2018 рік. 2018. URL: <https:// nachasi.com/2018/12/04/startups-which-inspire-us>
32. Український фонд стартапів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://usf.com.ua/#usf-sc-4>.
33. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу <https://www.businesslaw.org.ua/strategiya-innovaciinogo-rozvtku-ukrainy/>

34. Global Competitiveness Report 2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019>
35. Global Innovation Index, 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу:
<https://www.globalinnovationindex.org/Home>.
36. Bloomberg Innovation Index [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/>.
37. European Innovation Scoreboard [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/innovation/scoreboards_en.
38. Топ-5 українських стартапів, які відомі на весь світ [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://espreso.tv/article/2016/06/30/top_5_ukrayinskykh_startapiv_vidomi_na_ves_svit
39. Миллиард долларов за стартап из Киева: как Grammarly стал "единорогом" и почему он не продается [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/01/13/655674/>.
40. Petcube [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу:
<https://www.crunchbase.com/organization/petcube>. <https://ain.ua/en/2019/01/10/yaroslav-azhnyuk-petcube/>
41. Украинский сервис для владельцев домашних животных Animal ID привлек \$500 тыс [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу:
<https://inventure.com.ua/news/ukraine/ukrainskij-servis-dlya-vladelcev-domashnih-zhivotnyh-animal-id-privlek-dollar500-tys>.
42. Ukrainian Startup Ecosystem Ranks Top 30 Globally [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа до ресурсу: <https://itarena.ua/startup-ecosystem-ranking-2020-ukraine-ranks-top-30-globally/#:~:text=StartupBlink%20has%20just%20released%20its,news%20in%20these%20uncertain%20times>.

43. Doing Business-2020. За счет чего Украина поднялась в рейтинге на 64 строчку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/10/24/652929/>.
44. Інноваційні екосистеми для стартапів: ключові складові успіху [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу:
<https://eufordigital.eu/uk/innovation-ecosystems-for-start-ups-highlighting-the-key-ingredients-for-success/>.
- 45.2. How to Build a Startup Ecosystem [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.startupblink.com/blog/how-to-build-a-startup-ecosystem/>.
- 46.3. Жалдак Г. П. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF STARTAP IN UKRAINE : дис. канд. ек. наук / Жалдак Г. П., 2019. – 5 с.
- 47.4. Startup Ecosystem Development: A Guide [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.startupblink.com/blog/startup-ecosystem-development-a-guide/>.
- 48.5. Where Startup Funding Really Comes From (Infographic) [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу:
<https://www.entrepreneur.com/article/230011>.
- 49.6. How to Support Your Startup Ecosystem in Times of Crisis [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу:
<https://www.startupblink.com/blog/how-to-support-your-startup-ecosystem-in-times-of-crisis/>.
- 50.7. Рейтинг українських стартапів – 2020: кому вдалося здобути найбільший обсяг інвестицій [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу:
<https://mind.ua/publications/20219740-rejting-ukrayinskih-startapiv-2020-komu-vdalosya-zdobuti-najbilshij-obsyag-investicij>.